

Die "Économie des conventions": ein neuer institutionalistischer Ansatz in der Wirtschaftssoziologie

Diaz-Bone, Rainer

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Diaz-Bone, R. (2009). *Die "Économie des conventions": ein neuer institutionalistischer Ansatz in der Wirtschaftssoziologie*. (Workingpaper des Soziologischen Seminars, 02/09). Luzern: Universität Luzern, Kultur- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Soziologisches Seminar. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-382907>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

WORKING PAPER

Rainer Diaz-Bone

Die „Économie des conventions“

Ein neuer institutionalistischer Ansatz in der
Wirtschaftssoziologie



Rainer Diaz-Bone

Die „Économie des conventions“

Ein neuer institutionalistischer Ansatz in der Wirtschaftssoziologie

Workingpaper des Soziologischen Seminars 02/09
Soziologisches Seminar der Universität Luzern
März 2009

Kontakt:

Prof. Dr. Rainer Diaz-Bone
Soziologisches Seminar
Kasernenplatz 3
Büro 107
CH-6000 Luzern 7
rainer.diazbone@unilu.ch
T +41 (0)41 228 70 67

Copyright by the author(s)

Review: Prof. Dr. Raimund Hasse

ISSN gedruckt: 1663-2532; online: 1663-2540

Downloads: www.unilu.ch/sozsem

Universität Luzern
Kultur- und Sozialwissenschaftliche Fakultät
Soziologisches Seminar
Kasernenplatz 3
Postfach 7455
CH-6000 Luzern 7

T +41 41 228 79 37

F +41 41 228 73 77

Die „Économie des conventions“ Ein neuer institutionalistischer Ansatz in der Wirtschaftssoziologie

Abstract: Der Beitrag stellt den Ansatz der Économie des conventions (EC) vor. Dieser stellt den wichtigsten Teil der neuen französischen Sozialwissenschaften dar und bezieht sich auf die soziologisch-pragmatistische Theorie von Luc Boltanski und Laurent Thévenot. Die EC integriert als transdisziplinärer und empirischer Ansatz Forschungsfragen aus verschiedenen Bindestrichsoziologien (wie Wirtschaftssoziologie, Arbeits- und Organisationssoziologie) auf der Grundlage einer allgemeinen Handlungs- und Institutionentheorie und bietet konzeptionelle Lösungen für zentrale soziologische Fragestellungen an. Aufgegriffen werden Fragestellungen wie Koordination, Wertigkeiten und Handlungskompetenzen unter wechselseitigem Bezug aufeinander soziologisch zu fassen sind. Der Beitrag stellt einige Grundkonzepte der EC vor, um die herum das institutionentheoretische Potential der EC organisiert ist. Dabei wird die so genannte „Neue Institutionenökonomik“ durch die EC als kritischer Bezug herangezogen. Insgesamt soll damit ein Ansatz präsentiert werden, der in umfassender Weise wirtschaftssoziologische und institutionentheoretische Forschung innovativ integrieren kann, was in Frankreich anhand einer Vielzahl von empirischen und theoretischen Arbeiten auch erfolgt ist.

I. Einleitung

In den letzten zwei Jahrzehnten hat in der französischen Soziologie ein Wiedererstarken pragmatischer und interaktionistischer Theorieansätze stattgefunden. Als Einflüsse für verschiedene Entwürfe neuer Akteurs- und Handlungskonzepte sind hierfür die Rezeption des amerikanischen Pragmatismus, pragmatischer analytischer Philosophien und ein Wiedererstarken der Ethnomethodologie in Frankreich auszumachen (Dosse 1999). An verschiedenen Forschungseinrichtungen im Raum Paris wie dem *Centre Sociologie d'Innovation* (CSI, École des Mines), dem *Centre d'Étude de l'Emploi* (CEE), dem *Centre de Recherche en Épistémologie Appliquée* (CREA, École Polytechnique) oder der *École des Hautes Études en Sciences Sociales* (EHESS) hat sich ein Netzwerk von Sozialwissenschaftlern entwickelt, die – in gegenseitiger Orientierung und in empirischer Forschung – Grundlagen für die so genannte Praxistheorie (Schatzki et al. 2001; Thévenot 2001a; Thévenot 2006a) gelegt haben. Dazu zählen prominent die Arbeiten von Bruno Latour und Michel Callon (beide CSI) sowie von Luc Boltanski und Laurent Thévenot (beide EHESS). Die gemeinsamen Arbeiten von Boltanski und Thévenot haben seit den

1980er Jahren in Frankreich viel Beachtung gefunden und (zusammen mit anderen Einflüssen) den transdisziplinären Ansatz der „Économie des conventions“ (Ökonomie der Konventionen, im Folgenden kurz: EC) mitbegründet. Das Grundlagenwerk „De la justification“ erscheint 1991 (Boltanski/Thévenot 2007). Die EC bezieht hierauf das Konzept der Konvention und entnimmt hierher das Akteurmodell, um die situative Handlungspraxis zu analysieren. Akteure verfügen aus Sicht der EC über reflexive (politische und kognitive) Kompetenzen, Konventionen auf Probleme der Evaluation und der Handlungskoordination in verschiedenen Umwelten wie Organisationen und Institutionen zu beziehen. Insbesondere die transdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Soziologen, Ökonomen und Statistikern am *Institut National de la Statistique et des Études Économiques* (INSEE) führt zur Ausarbeitung dieses Ansatzes als empirisches Forschungsprogramm für die Ökonomie (Diaz-Bone 2006). Die EC ist heute sowohl als wirtschaftswissenschaftliches als auch soziologisches Forschungsparadigma in Frankreich etabliert. Die EC hat in zwei Jahrzehnten verschiedene Entwicklungen durchlaufen und dabei eine umfangreiche Agenda verfolgt. Zwischen einzelnen Vertretern lassen sich mittlerweile Differenzierungen bei theoretischen Konzepten erkennen (Jagd 2003, 2007; Boyer 2006; Salais 2007).¹ Obwohl man von einer pragmatischen und ethnomethodologischen Fundierung der EC sprechen kann, ist dieser Ansatz kein allein mikrosoziologischer. Die konventionstheoretische Analyse der Organisation (und insbesondere des Unternehmens) findet sich bereits in dem „Gründungsdokument“ der EC, einer Sondernummer der *Revue économique* aus 1989 (Vol. 40(2)). Aber die EC überschreitet auch diese Mesoebene und widmet sich der Analyse der Makroebene (den Märkten, den Branchen und dem Staat). Zudem weitet die EC die Analyse international vergleichend aus und vervollständigt so das Anwendungsspektrum dieser Praxistheorie.²

Im folgenden Abschnitt sollen die Grundlagen der EC dargestellt werden. Im Zentrum stehen das Konzept der Konvention und das darauf bezogene Modell der interpretativen Rationalität sowie das Konzept der Handlungsregeln (II). Im dann anschließenden Abschnitt wird die Sicht der EC auf die Organisation als komplexe Konstellation von Konventionen und als Dispositiv für den Kompromiss zwischen Konventionen (Thévenot) dargestellt und die „politische Ökonomie des Unternehmens“ (Eymard-Duvernay) als konventionenbasierte Alternative zu anderen institutionentheoretischen Ansätzen dargestellt (III). Zuletzt wird das Konzept der Institution aus Sicht der EC eingeführt und die Konzepte der Organisation sowie der Regeln darauf bezogen. Ein zentrales Anliegen ist

¹ Die theoretischen Grundlagen und Differenzierungen der EC sind dokumentiert in den Sammelbänden Salais et al (Hrsg.)(1998), Batifoulrier (Hrsg.)(2001), Lazega/Favereau (Hrsg.)(2002), Orléan (Hrsg.)(2004), Eymard-Duvernay (Hrsg.)(2006 a, 2006b).

² Für die ersten international vergleichenden Analysen siehe Storper/Salais (1997), Lamont/Thévenot (Hrsg.)(2000) und Bessy et al. (Hrsg.)(2001).

hierbei, die Problematisierungen der Institution (Thévenot, Bessy, Salais) durch die EC zu skizzieren und die Differenzen zu einigen anderen Institutionalismen (insbesondere aus den Wirtschaftswissenschaften) deutlich werden zu lassen (IV).

II. Konventionen

Akteure müssen in Situationen, die durch Unsicherheit über sowie durch Komplexität an Verständigungs- und Bewertungsmöglichkeiten gekennzeichnet sind, ihre Handlungen aufeinander abstimmen. Diese Koordinationserfordernisse können zu dauerhaften und dann objektiven „Lösungen“ führen, die als Konventionen bezeichnet werden. Der Begriff der Konvention ist bei vielen sozialwissenschaftlichen Klassikern bereits vorformuliert worden.³ Eine häufige Referenz für die Einführung des Konzepts der Konvention in der EC ist die Definition des Philosophen und Logikers David Lewis (1969). Dieser fasst Konventionen als eine (arbiträre)⁴ Regelmäßigkeit des Verhaltens von Mitgliedern eines Kollektivs auf, die als erwartbare Regelmäßigkeit im Verhalten je anderer unterstellt werden kann und so die Handlungsunsicherheit in Situationen löst, die Koordination erfordern (im Sinne eines „Gleichgewichts“ der Koordination). Einige der Vertreter der EC heben dann mit Bezug auf Lewis den Charakter von Konventionen als einen Mechanismus der Bewältigung von Handlungsunsicherheit in Koordinationssituationen hervor, während andere die kognitive Funktion der Konvention für die Evaluation von Situationen und Situationselementen betonen (Salais 2007).

II.1 Der multiple Charakter von Konventionen

Die Einführung der Konvention mit Bezug auf Lewis wird aber der Praxis, wie das pragmatische Konzept der Konvention in der EC verwendet wird, nicht gerecht (Storper/Salais 1997). Denn Konventionen haben einen „multiplen Charakter“, d. h. sie sind nicht einfach nur Regeln bzw. Regelmäßigkeiten. Die Lewis'sche Auffassung legt nahe, dass eine Konvention auf eine Regel oder Struktur reduziert werden kann (und eine vorschnelle Gleichsetzung von „Konvention“ mit „Institution“ nahe gelegt wird) und dass Konventionen immer wieder wie von selbst entstehen, wenn entsprechende Ausgangsbedingungen in einer Situation vorliegen, wo sie dann von den involvierten Akteuren situativ neu ausgehandelt werden. Konventionen emergieren zwar in Interaktionen, aber sie können sich zu

³ So findet man das Konzept bei David Hume, Max Weber, John M. Keynes, vgl. dazu Batifoulie/de Larquier (2001), Jagd (2003) und Salais (2007).

⁴ Ob im Straßenverkehr die Übereinkunft ist, links zu fahren oder rechts zu fahren ist gleichermaßen eine Lösung dafür, wie Verkehr und Gegenverkehr koordiniert werden können. Beide Konventionen beruhen auf keinem unterliegenden Prinzip, sie sind nicht weiter begründet. Jede dieser Konventionen ist daher arbiträr (Salais 2007).

sowohl intersubjektiven als auch zu inkorporierten Realitäten „verfestigen“, d. h. sich als dauerhafte Prinzipien der Strukturierungen objektivieren – auch wenn sie selber und kontinuierlich einer interpretativen Praxis unterliegen, die sie abändern kann. Michal Storper und Robert Salais beschreiben diesen Prozess und heben den multiplen Charakter von Konventionen hervor:

“Conventions resemble ‚hypotheses‘ formulated by persons with respect to the relationship between their actions and the actions of those on whom they must depend to realize a goal. When interactions are reproduced again and again in similar situations, and when particular courses of action have proved successful, they become incorporated in routines and we then tend to forget their initially hypothetical character. Conventions thus become an intimate part of the history incorporated in behaviors. [...] Thus convention refers to the simultaneous presence of these three dimensions: (a) rules of spontaneous individual action, (b) constructing agreements between persons, and (c) institutions in situations of collective action; each has a different spatio-temporal extent, and they overlap in complex ways at a given moment in any given situation. In practice, it is only by initially assuming the existence of a common context and by formulating expectations with respect to the actions of others that it is possible to engage in coordinated collective action: these are the dimensions of inherited, *longue durée* conventions, some of which take the form of formal institutions and rules. But at any given moment, the context is evaluated and re-evaluated, reinterpreted, by the individual who must choose to practice or not practice according to a given convention.” (Storper/Salais 1997:16f)

Emmanuel Lazega und Olivier Favereau führen Konventionen ein, indem sie die Definition von Lewis (Konventionen als Regeln) überschreiten und die Interpretativität von Konventionen hervorheben.

„For the French representatives of ‚*économie des conventions*‘, convention refers to many more aspects of social and economic life than rules, although the latter are included in the former. Conventions are often agreements about how one should coordinate with others, but grounded on interpretation as much as on calculation. But to the extent that they are rules, they do not determine behaviour mechanically because they have to be interpreted and applied. They are sometimes resources, sometimes constraints, depending on the situation and on where the individual is in the structure. This is why actors have to have an idea of the social collective associated with the correct functioning of these rules, in which they want to coordinate with others.” (Lazega/Favereau 2002:23)

Auch Boltanski und Thévenot haben die Konvention weiter gefasst und ebenso die Gleichsetzung der Konvention mit einer Regel (oder einem „Gesetz“) vermieden.⁵ Konventionen sind komplexer, denn sie fundieren umfassende Handlungsgrammatiken, die den Akteuren ermöglichen, Regeln zu interpretieren, sie zu „vervollständigen“ und anzuwenden. Konventionen beinhalten zwar Regeln, aber eben auch die unterliegenden Prinzipien („Metaregeln“, „allgemeine Regeln“), wie Regeln zu verstehen und zu befolgen sind (Boltanski/Thévenot 2007:97). Eine so verstandene und damit grundlegendere Konzeption von Konvention fundiert in der Theorie dieser beiden Autoren jeweils eine Handlungsgrammatik, der eine „Rechtfertigungsform“ (mode of justification) inne wohnt und die eine „Wertigkeitsordnung“ (order of worth) hervorbringt.⁶

II.2 Konventionen als Wertigkeitsordnungen und „Welten“

Akteure evaluieren, d. h. klassifizieren und kategorisieren sich selbst und andere Akteure, aber auch Objekte, Ereignisse, Prozesse und Handlungen in Situationen. In dieser situativen Praxis werden mit vernetzendem Bezug auf allgemeine normative Prinzipien und Dispositive (Objekte, Techniken, Kategorien, Formate und Formatierungen) den Akteuren, Prozessen und Objekten „Qualitäten“ und „Wertigkeiten“ zugeschrieben. Es entsteht durch die konventionalistische Handlungspraxis eine Wertigkeitsordnung, in der Akteure und Objekte anhand der Konvention vergleichbar (nicht aber: gleich) gemacht werden, das heißt in der sie untereinander in Beziehungen gesetzt werden, anhand derer sie kategorisiert und so evaluiert werden können.⁷ Wertigkeitsordnungen sind damit für die Akteure zugleich kognitive Ordnungen und Konventionen in der Handlungspraxis sozio-kognitive Prinzipien. Sie organisieren die intersubjektive Wahrnehmung dieser Welt als „soziale Ontologie“ (Conein/Thévenot (Hrsg.) 1997; Boltanski/Thévenot 2007).

Gleichzeitig entsteht in dieser Vernetzungspraxis eine „Welt“. Die Konzepte „Wertigkeitsordnung“, „Rechtfertigungsform“ und „Welt“ bezeichnen also jeweils eine durch eine Konvention fundierte Handlungssphäre bzw. Handlungslogik, betonen dabei aber verschiedene Aspekte. Das Konzept der Welt hebt hier die Objektivierung hervor: die Hand-

⁵ Siehe weiter für Kritiken an der Lewischen Definition Storper/Salais (1997:17f) und Bessy (2002a). Auch die (für die späte EC – insbesondere für Christian Bessy – einflussreichen) Arbeiten von Mary Douglas kritisieren das Lewis'sche Konzept der Konvention, die, wenn sie nur als arbiträre Regeln eingeführt wird, (noch) nicht stabil ist. Für die Stabilisierung ist die Fundierung der Konvention in einem allgemeinen und rechtfertigenden Prinzip notwendig, das die Konvention „naturalisiert“ (Douglas 1991:80ff).

⁶ Tatsächlich ist der Begriff der Konvention bei Boltanski und Thévenot Ende der 1980er und Anfang der 1990er Jahre zunächst weniger zentral als die Konzepte der Rechtfertigungsform und der Wertigkeitsordnung (Boltanski/Thévenot 2007). Boltanski und Chiapello sprechen Ende der 1990er Jahre dann von „allgemeinen Konventionen“ die den Rechtfertigungsordnungen unterliegen (Boltanski/Chiapello 2003:61). Seit den 1990er Jahren rückt der Begriff der Konvention dann ins Zentrum dieses Ansatzes (Thévenot 2002, 2006a, 2006b).

⁷ Die Dimension des Vergleichs ist dann die Konvention als Äquivalenzprinzip. In der Kritik von Qualitäten spielt der rechtfertigende Bezug auf Objekte, mit denen Akteure vernetzt sind, eine entscheidende Rolle, um im Falle der Kritik die Qualität mit Bezug auf sie zu „prüfen“ oder zu „testen“.

lungspraxis und die evaluative Vernetzung von Dingen und Menschen schafft eine eigene Objektivität, auf die sich die Rechtfertigungspraxis beziehen kann. Der handlungspraktische Bezug auf Objekte und Dispositive erschafft (re-/produziert) und stabilisiert handlungspraktisch die „Objekte“, „Qualitäten“ und „Kategorien“ sowie ihre Vernetzung, die dann als „naturegegeben“ („naturalisiert“) und als Netzwerk wie eine „Ontologie“ in der sozialen Realität erscheinen und so den Akteuren als „Welt“ situativ evident erscheinen.

II.3 Pluralität der Konventionen

Boltanski und Thévenot betonen, dass es eine Vielzahl verschiedener Konventionen und zugehöriger Rechtfertigungsformen/Wertigkeitsordnungen/Welten gibt. Diese beanspruchen zwar, für sich jeweils eine vollständige Grundlage für das Handeln zu sein, können aber den konkurrierenden Anspruch der anderen Wertigkeitsordnungen, ebenso als Grundlage für das Handeln relevant zu sein, nie ganz ausblenden. Soziale Situationen sind daher zumeist durch eine Pluralität von Wertigkeitsordnungen gekennzeichnet. Diese Pluralität kann die Form eines Konfliktes zwischen Konventionen annehmen. Konventionen ermöglichen dann wechselseitig, die je anderen Ontologien in Frage zu stellen, d. h. deren Qualitäten/Wertigkeiten zu kritisieren (zu „denaturalisieren“). Andererseits kann es zu Kompromissformen zwischen den Konventionen kommen, wie sie insbesondere in Organisationen möglich werden. Die Ausgangssituation für Boltanski und Thévenot ist aber die Pluralität verschiedener Konventionen, die Komplexität von Situationen und daraus erwachsender Handlungsdynamiken, die sie an die Stelle „vorentschiedener“ Koordinationen und „vorstrukturierter“ Handlungsarrangements setzen, wie sie aus ihrer Sicht durch andere soziologische Theorien betont werde (Thévenot 2001b).

II.4 Situative Akteurskompetenzen und interpretative Rationalität

Mit dieser Theorie der Konventionen ist ein neues Akteur- und Rationalitätsmodell verbunden. Konventionen sind keine Dispositionen der Akteure, sie sind vielmehr in das Handeln und die Situation „eingelagerte“ Realitäten (Salais). Den Akteuren wird die Kompetenz zuerkannt, handlungspraktisch mit Konventionen umzugehen, d. h. sich in Wertigkeitsordnungen zu orientieren und sich der Rechtfertigungsformen zu bedienen, wenn „Qualitäten“/„Wertigkeiten“ (einer Person, einer Kompetenz, einer Handlung, eines Objektes etc.) in Frage gestellt werden. Die Infragestellung lässt die Wertigkeitsordnung, die für Akteure zumeist vorreflexiv ist, zu Tage treten und so für die Akteure reflexiv werden. Akteure können zwischen diesen Konventionen wechseln, d. h. sich auf unterschiedliche Rechtfertigungsformen beziehen. Akteure sind damit in der Lage, Konflikte auszutragen und an der Lösung von Krisen mitzuwirken, wenn sie sich in Situationen auf

unterschiedliche Wertigkeitsordnungen beziehen und Qualitäten/Wertigkeiten in unterschiedlicher Weise beurteilen, so dass sie ihre Kompetenz als „kritische Kapazität“ einsetzen müssen. Sie tragen dann dazu bei, dass Situationen dennoch „zusammenzuhalten“ (Desrosières), d. h. Konflikte „entschärft“ werden und Verständigungen erzielt werden können (Boltanski/Thévenot 1999; Boltanski/Thévenot 2007).

Das Rationalitätsmodell der EC erkennt den Akteuren die Kompetenz zur Interpretation von Situationen, Qualitäten und Regeln unter Verwendung einer Konvention zu. Situationsdefinitionen, aber auch Regeln sind aus Sicht der EC unvollständig,⁸ so dass Konventionen durch die Akteure herangezogen werden, um in der Handlungspraxis diese praktisch und situativ zu „vervollständigen“. Die Pluralität der Konventionen hat zur Folge, dass es verschiedene Handlungslogiken geben kann, je nach wirkmächtiger Konvention. Das Konzept der interpretatorischen Rationalität wird damit praxeologisch fundiert und die Erscheinungsform der Rationalität wird pluralisiert. Akteure werden als alltagspraktische „Metaphysiker“ (2007:203) gedacht, deren Handlungen und Urteile (Kategorisierungen, Evaluationen) in diesen Wertigkeitsordnungen einen moralischen Sinn erhalten und eine politisch-normative Dimension beinhalten. Die Analysen der Ökonomie durch die EC beschränken die interpretatorischen und evaluativen Kompetenzen der Akteure dabei nicht auf monetäre, im engeren Sinne „wirtschaftliche“ Werte. Der Sphäre der Ökonomie und den hier anzutreffenden Wertigkeitsordnungen unterliegt eine politisch-moralische Metaphysik, so dass die Wertigkeiten viele soziale Dimensionen integrieren.

II.5 Die wichtigsten Konventionen in der Wirtschaft

Boltanski und Thévenot haben zunächst verschiedene Konventionen (zugehörige Rechtfertigungsformen und Wertigkeitsordnungen) ausführlich beschrieben. Mit der Differenzierung der EC geht einher, dass in angewandten Untersuchungen auch das Entstehen weiterer Konventionen beschrieben wird.⁹ Einige sollen skizzenhaft vorgestellt werden. Darunter die industrielle, die marktwirtschaftliche und die familienweltliche Konvention, die regelmäßig in wirtschaftssoziologischen Untersuchungen der EC identifiziert werden.¹⁰

⁸ Hier ist die Theorie unvollständiger Verträge das Modell für die EC (Lazega/Favereau 2002, Bessy 2002a).

⁹ Vgl. die Beiträge in Eymard-Duvernay (Hrsg.)(2000a, 2006b). Hinzu kommt, dass insbesondere Thévenot verschiedene Formen von Konventionen nach ihrer „Reichweite“ differenziert. So sind die mit Boltanski beschriebenen Konventionen solche, die als Rechtfertigungsformen in Öffentlichkeiten wirksam sind (Boltanski/Thévenot 2007). Thévenot untersucht aber auch solche Konventionen, die eine „eingeschränkte“ Reichweite haben, die nur situativ oder gar nur individuelle, private Konventionen sind (Thévenot 2001a, 2001b, 2006b). Boltanski hat in ähnlicher Weise „affektuelle Regime“ („régimes d’agapè“) untersucht, in denen der Zwang zur Rechtfertigung ausgesetzt ist (Boltanski 1990a).

¹⁰ Die folgende Skizze dieser Konventionen folgt der Darstellung in Storper/Salais (1997), Boltanski/Thévenot (1999; 2007) und Boltanski/Chiapello (2003). Die Bezeichnungen dieser Konventionen sind in der Literatur uneinheitlich, sie orientieren sich hier an Boltanski/Chiapello (2003).

Die *industrielle Konvention* folgt dem Prinzip der mittel- und langfristigen Planung durch Experten (wie Wissenschaftler). Saint-Simon hatte einflussreich die Vorteile der Planung als Prinzip für die Gestaltung verschiedener sozialer Sphären (nicht nur der Wirtschaft) formuliert. Ressourcen sollen effizient und produktiv genutzt werden, verschiedene Handlungsabläufe orientieren sich an der Effizienz der Produktion. Ein hoher Grad an Standardisierung der Produkte und die Vorteile der economies of scale werden angestrebt. Akteure werden danach beurteilt, welche Expertise sie dafür einbringen, welche Funktionen sie erfüllen und wie produktiv ihre Beteiligung an der Herstellung von Produkten über verschiedene funktional differenzierte Produktionsstufen in einer formalen Organisation ist. Der Wert von Objekten („Produkten“) entsteht aus ihrer „rationalen“ industriellen Herstellung im Sinne einer optimalen Nutzung gesellschaftlicher Ressourcen und der systematischen Planung der Produktion. Er ist für Produkte berechenbar aufgrund der für ihre Herstellung aufgewendeten Ressourcen. Strategien der Quantifizierung und Standardisierung führen zu Formatierungen (Tableaus, Plänen, Normen), die die Handlungen koordinieren, die „Qualitäten“ visualisieren und messbar machen (und so definieren). Arbeitsbeziehungen und Arbeitsmethoden sind ebenso standardisiert, die Sorge der industriellen Welt gilt der langfristigen Sicherung von Investitionen und dem Erzielen zukünftiger Investitionsmöglichkeiten.

Die *marktwirtschaftliche Konvention* ist mit dem Modell des freien Marktes paradigmatisch von Adam Smith beschrieben worden. Die Zeitperspektive ist im Unterschied zur industriellen Konvention eine kurzfristige. „Qualität“ erwerben Akteure hier durch Kaufkraft (Käufer) oder durch die Herstellung eines spezifischen, nachgefragten Gutes mit knappem Angebot (Verkäufer). Die Wertigkeit von Produkten variiert mit dem aktuellen Preis, der als der zentrale Informationsmechanismus in dieser Welt ihre Knappheit zum Ausdruck bringt, und ihre Wertigkeit kann sich im Unterschied zur Wertigkeit von Produkten in der industriellen Welt (auch kurzfristig) stark ändern. Denn sie ist bezogen auf die aktuelle Nachfrage von Käufern. Im Unterschied zu einem angestrebten hohen Grad der Standardisierung von Produkten in der industriellen Welt sind die Produkte in der Marktkonvention weniger standardisiert und spezifischer, denn hier ist die Fähigkeit zur Reaktion auf die differenzierte Nachfrage ein Element der Konvention (Storper/Salais 1997: 20). Die Art der Beziehungen zwischen den Akteuren ist ebenso spezifisch, instabil und strategisch. Die Koordination orientiert sich an den aktuellen Bedürfnissen, der aktuellen Marktlage und erfolgt „opportunistisch“ und konkurrent.

In der *familienweltlichen Konvention* beruht die Wertigkeit der Akteure auf dem Vertrauen, das ihnen aufgrund von Bekanntschaft, mehr noch Verwandtschaft und persönlichen Beziehungen entgegengebracht werden kann. Die in der zugehörigen Welt wahrgenom-

mene Qualität der Akteure basiert auf der eingenommenen Position in Familie, Freundeskreis, Nachbarschaft und dem weiteren sozialen Netzwerk. Akteure zeichnen sich hier durch Vertrauenswürdigkeit, Zuverlässigkeit, Loyalität, „Charakter“ und vor allem Autorität aus. Die Objekte, mit denen sie ihre Qualitäten ausweisen, sind u.a. Geschenke, Titel (und Formatierungen wie Visitenkarten), persönlicher Besitz (wie ein großes Haus), ein großes Netzwerk. Handlungen, die in dieser Welt zählen, sind Empfehlungen, Einladungen und Ereignisse wie Feste und Feiern. Die wichtigste Kommunikationsform ist die informelle Kommunikation. Im Unterschied zur industriellen Welt, deren Zeitperspektive auf die (geplante) Zukunft ausgerichtet ist, ist die familienweltliche Konvention traditionell orientiert, ihre Zeitperspektive ist also eher auf die Vergangenheit ausgerichtet.

Luc Boltanski und Ève Chiapello (2003) haben in ihrer Analyse der Managementliteratur das Aufkommen der *Netzwerkkonvention* in den 1980er Jahren rekonstruiert. Die zugehörige Welt ist die „projektbasierte“ Welt. Akteure sind qualifiziert, wenn sie Netzwerke bilden können und sich als „projektfähig“ erweisen, d. h. strategisch Kooperation und Konkurrenz in einem Team für die Zwecke der Definition und Lösung von Aufgaben integrieren können, wobei sie selber initiativ („aktiv“) Projekte entwerfen und sich hier für das Projekt engagieren, sich für die Dauer des Projektes binden und den Projektmitarbeitern vertrauen. Zur Wertigkeit gehört, dass die Akteure auch die Lösung von Problemen erfolgreich bewältigen, so zum erfolgreichen Ende des Projektes als kollektivem Ziel beitragen und in ihm individuelle „Projektfähigkeit“, „Flexibilität“, „Risikobereitschaft“ und „Mobilität“ demonstrieren, welche die Attraktivität des Einzelnen für anschließende Projekte ausmachen. Die zugehörige Unternehmensstruktur ist die der schlanken Organisation mit flexiblen Organisationsstrukturen, welche stark mit der Umwelt durch persönliche Beziehungen vernetzt ist, die Netzwerk-Metapher wird zur kognitiven Form („vernetzte Organisation“). Produkte sind hier häufig wenig standardisiert, häufig nicht-materieller Natur und sind dann kaum ablösbar von den Beziehungen, in denen sie entstanden sind (manchmal werden sie selbst als Events oder als Projekte wahrgenommen). Die Zeitperspektive ist im Vergleich zur Marktkonvention von relativer und mittlerer Dauer, die sozialen Beziehungen sind freundschaftlich und nicht anonym. Aber die Beziehungen sind selbst und flexibel geknüpft, was die Netzwerkkonvention von der familienweltlichen oder industriellen Konvention unterscheidet, in denen die sozialen Bindungen jeweils vorgegeben sind. Und beide haben auch eine langfristige Zeitperspektive.

Die hier skizzierten vier Konventionen treten in der Wirtschaft untereinander in verschiedenen Konstellationen – auch mit weiteren Konventionen – auf. Dabei ergibt sich eine neue Problemlage der Unsicherheit. Die Konventionen, die für die Handelnden eine Lösung des Problems der Unsicherheit in der Koordination mit anderen (über das Verhalten

anderer, ihre Erwartungen und Evaluationen) darstellen, bringen neue Formen der Unsicherheit ins Spiel. Denn zum einen kann keine Konvention dauerhaft die Existenz anderer Konventionen und damit ihre eigene Kontingenz ausblenden.¹¹ Zum anderen kann vom Standpunkt einer anderen Konvention offene Kritik an den Wertigkeiten und Objektivierungen erfolgen, so dass die kritische Spannung („tension critique“) zwischen den Konventionen ebenso wenig vermeidlich erscheint (Thévenot 1989; Thévenot 2002).¹²

III. Organisationen

Organisationen und Märkte sind aus Sicht der EC gleichermaßen „organisationelle Arrangements“. Dabei ist für die EC kennzeichnend, dass Organisationen bzw. Märkten nicht nur eine Konvention zugeordnet wird, sondern in diesen Arrangements eine Pluralität von Konventionen anzutreffen ist und diese Pluralität jeweils unterschiedliche Formen annehmen kann.

III.1 Anerkennung der Pluralität institutioneller Arrangements

Die EC setzt Organisationen und Märkte damit *nicht* als grundverschiedene institutionelle Formen einander entgegen, wie dies prominent die „New institutional economics“ (fortan kurz NIE) eingeführt haben (Williamson 1985, 2000; North 1990; Richter/Furubotn 2003). Insbesondere die institutionentheoretischen Arbeiten von Oliver Williamson sind ein kontinuierlicher Bezug in den Arbeiten der EC (insbesondere bei Thévenot und Eymard-Duvernay). Eine erste Kritik der EC an der Differenzierung zwischen Markt und Organisation bei Williamson ist, dass hier (a) die Organisation unter Kriterien des neoklassischen Marktmodells betrachtet wird, so dass die eigene Koordinationslogik und Objektivität der Organisation (des Unternehmens) übersehen werde. Williamsons Bewertung der Organisation als einer institutionellen „Lösung“ für die Kontrolle hoher Transaktionskosten und opportunistischen Verhaltens wird vorgehalten, eine *asymmetrische* Betrachtung der Organisation aus neoklassischer Perspektive zu sein. Denn Transaktionskosten und Opportunismus gelten hier als Abweichungen von der idealen neoklassischen Tauschsituation. Gerade der Existenz verschiedener Rationalitätsformen und je nach Konvention unterschiedlicher Ontologien (von Objekten), Evaluationsformen, Äquivalenz-

¹¹ Die „Abschließung“ einer durch eine Konvention fundierten Welt gegenüber anderen Konventionen verhindert auch die Kompetenz der Akteure, zwischen Konventionen zu wechseln, die Thévenot als eine „Kapazität“ (Kompetenz) zu spielen bezeichnet, die eine irreduzible Nicht-Determiniertheit zur Folge habe. Auch wenn eine Konvention sich als überlegenes Prinzip etabliert und andere Konventionen als partikulär erscheinen, bleiben sie in dieser Form in Handlungssituationen „präsent“ (Thévenot 1989: 175).

¹² Thévenot differenziert damit insgesamt drei Formen der Unsicherheit: die „incertitude naturelle“, die „contingence“ (auch „incertitude externe“) und die „incertitude critique“ (Thévenot 1989:164f).

prinzipien und damit erfolgreicher Wertigkeitskonstruktionen versucht die EC gerecht zu werden, indem sie eine *symmetrische* Betrachtungsweise anstrebt, das heißt die wechselseitige Beurteilung einer Konvention durch eine andere als konventionenabhängige Perspektive zu unternehmen.¹³ Weiter werde (b) auch die Pluralität der Handlungslogiken übersehen, indem die NIE einzelnen organisationellen Arrangements nur eine Handlungslogik zuordne (Thévenot 1989). Verschiedene Märkte und Organisationen sind durch *je eine komplexe Konstellation* von Konventionen charakterisiert.

III.2 Organisationen als Dispositive

Thévenot (1989, 2001b, 2002) sieht Organisationen als Dispositive für die Bewältigung der kritischen Spannungen zwischen den Konventionen und der durch sie fundierten Welten an. Organisationen sind institutionelle Arrangements, die als Formen des *Kompromisses* zwischen verschiedenen Konventionen angesehen werden. Das Unternehmen als spezifische Organisation der Wirtschaft kompensiert hierfür die Spannungen insbesondere zwischen der Marktkonvention und der industriellen Konvention.¹⁴ Um diesen Kompromiss (zwischen den verschiedenen Zeitorientierungen, Wertigkeitskonstruktionen, kognitiven Formaten und zugehörigen Rationalitätsformen) zu erreichen, sind kontinuierliche Anpassungsleistungen im Unternehmen erforderlich, die die Koordinationslogiken vermitteln.

Die Marktkonvention und die industrielle Konvention stehen insbesondere durch ihre unterschiedliche Definition der Wertigkeit des „Produktes“ und divergierenden Zeitperspektiven in einem Spannungsverhältnis. Hier gilt es, die langfristige industrielle Planung von Investition und Produktion, die sich an industrieller Effizienz orientiert, mit der kurzfristigen Orientierung an Nachfrageentwicklungen und Preissignalen zu vermitteln.

Für Thévenot sind hier die Kombination von Strategien – wie variabler Lagerhaltung, dem Eingehen langfristiger Vertragsbeziehungen und dem Organisieren von Just-in-time-Lieferungen – Formen für konkrete Lösungen der Vermittlung der divergierenden Zeitperspektiven. Die Produktstandardisierung, die Orientierung an produktspezifischen Märkten und die Einführung des Marketings sind weitere Elemente, die die Spannung zwischen

¹³ Hier zeigen sich deutlich zwei Einflüsse, die die Actor-network-theory (Latour/Callon) auf die EC früh ausgeübt hat. Dazu zählt diese Forderung nach einer solchen „symmetrischen Betrachtungsweise“ und die Analyseperspektive, die sozial konstruierte Ontologien auf eine kollektive Praxis zurückführt, die aus dem vernetzenden Bezug von Akteuren, Konzepten und insbesondere Objekten entsteht (Latour 2005).

¹⁴ Prinzipiell gilt, dass alle Konventionen in der Wirtschaft auftreten können und sich eine „Matrix der Kritiken“ für die Spannungsbeziehungen als auch eine „Matrix der Kompromisse“ für die verschiedenen Kompromissformen in der Wirtschaft erarbeiten ließe, wie Boltanski/Thévenot (2007) das für die allgemeine Theorie der Rechtfertigungsordnung skizzieren.

unterschiedlichen Wertigkeiten von „Produkten“ abfedern sollen (Boltanski/Thévenot 2007:444f).

Die Einführung von internen Arbeitsmärkten (mit nur im Unternehmen stattfindenden Ausschreibungen und Rekrutierungen), der Einführung von unternehmensinterner Konkurrenz zwischen Teams und Abteilungen sind weitere Formen des Kompromisses.

Auch mit der familienweltlichen Konvention liegen Kompromisse vor. Die Spannung zwischen Marktkonvention und familienweltlicher Konvention sind durch Adam Smith's Misstrauen gegenüber persönlichen Beziehungen auf dem Markt (als Ausgangspunkt für „Verschwörungen“ gegen das Allgemeinwohl, die die Vorteile der Konkurrenz aussetzen) früh formuliert worden. Der familienweltlichen Konvention gelten die marktförmigen Beziehungen als unpersönlich und gerade nicht vertrauenswürdig. Bereits die Transaktionskostenökonomie (Williamson 1985) hat die Bedeutung des Kompromisses zwischen diesen beiden Konventionen identifiziert. Im Unternehmen und zwischen Unternehmen sind langfristige Beziehungen möglich, wenn (!) Vertrauen entsteht, so dass Transaktionskosten reduziert werden können und opportunistisches Verhalten, das eben nur kurzfristig orientiert ist, vermieden und Kontrollkosten im Verhältnis Prinzipal-Agent reduziert werden können. Die internen Arbeitsmärkte sind ebenfalls durch den Kompromiss zwischen diesen beiden Konventionen charakterisierbar (Favereau 1989). Arbeitsbeziehungen im Unternehmen sind durch Autoritätszuschreibungen, persönliches Vertrauen und Gewohnheiten geprägt und dann eben keine reinen Marktbeziehungen mehr.

Boltanski/Thévenot (2007:419) sehen weiter Dienstleistungen als an der familienweltlichen Konvention oder der Netzwerkkonvention (Boltanski/Chiapello 2003) ausgerichtet. Denn die Wertigkeit der Dienstleistungen als „Produkte“ sind von dem Dienstleistenden nicht ohne weiteres „ablösbar“, wie dies die Marktkonvention für zu tauschende Produkte vorgibt (vgl. auch Eymard-Duvernay 1989:333). Ähnliches gilt für das „spezifische Kapital“, das die Mitarbeiter in einem Unternehmen erwerben als Form der Vertrautheit und des spezifischen Wissens im Umgang mit den anderen Mitarbeitern und den Herstellungsprozessen im Unternehmen (als firmenspezifisches „savoir-faire“) erwerben. Dieses steht der industriellen Konvention entgegen, die die Arbeitsprozesse vom spezifischen Wissen der Mitarbeiter (Ausnahme ist das planerische Wissen der Experten) abzulösen trachtet (Thévenot 1989). Denn nur so sind sie einfach auszutauschen, und ihr Wechsel in ein anderes Unternehmen ist aus Sicht der industriellen Produktion unproblematisch. Eine Strategie für den Kompromiss sind auch hier interne Arbeitsmärkte, die dieses firmenspezifische Wissen an das Unternehmen binden, indem in den Unternehmen dieses nun als spezifische Investition (in eine spezifische Qualifikation) betrachtet wird.

Die Prinzipien Hierarchie und Autorität werden ebenso der industriellen wie der familienweltlichen Konvention zugerechnet, die aber unterschiedlich erscheinen: einmal als formale Eigenschaft (industrielle Konvention), ein anderes Mal als informell-paternalistisches Prinzip (familienweltliche Konvention). Im Human Relations-Ansatz sehen Boltanski/Thévenot (2007:424) den Versuch angelegt, beide Konventionen anhand dieser Prinzipien zu integrieren: formale und informale Strukturen sollen im Unternehmen kongruent gestaltet sein. Das Betriebsklima familiär zu gestalten, Unternehmenstraditionen zu erschaffen bzw. zu berücksichtigen, integrierte handwerkliche Arbeitsformen mit industrieller Arbeitsteilung und Standardisierung von Arbeitsabläufen zu kombinieren (wie sich das realisiert anhand des qualifizierten Facharbeiters oder des Meisters in der Industrie), werden Elemente einer effizienten Unternehmensführung bzw. Arbeitsorganisation.

III.3 Investitionen in Formen

Damit in einer Organisation koordiniert gehandelt werden kann, ist eine „kognitive Instrumentierung“ für die konventionenbasierte Koordination erforderlich. Diese Instrumentierung korrespondiert in verschiedener Weise mit Konventionen, und erst mit dieser Instrumentierung werden Organisationen (bzw. spezifischer: Unternehmen) zu einem sozialen Kollektiv (Bernoux 1995; Ughetto 2000; Eymard-Duvernay 2004). Die Instrumentierung besteht wesentlich aus Regeln und Formen für die Evaluation und Rechtfertigung. Ausgangspunkt für das Konzept der „Form“ sind die Untersuchungen zu den Formen des statistischen Kodierens am INSEE aus den 1980er Jahren, die zu den Gründungsarbeiten der EC zählen. Hier wurde in der soziologischen Analyse der Prinzipien des statistischen Kodierens „entdeckt“, dass statistischen Formen wie den Codes und Kategorien von Berufsklassifikationen Äquivalenzprinzipien und Konventionen unterliegen. Diese reglementieren als kollektive mentale Repräsentationen sowohl die Konstruktion als auch die Handhabung der Codes und Kategorien (Boltanski/Thévenot 1983; Thévenot 1984; Desrosières/Thévenot 1988; Diaz-Bone 2006).¹⁵ Thévenot hat die „Theorie der Formen“ auch auf das Unternehmen angewandt. Hier erhalten Formen den Charakter von Dispositiven für die Evaluation und Koordination. Thévenot (1984) zeigt, dass ein Unternehmen nicht nur in die materielle Instrumentierung (wie Maschinen) für die koordinierte Produktion investieren muss, sondern insbesondere in Formen als Investition in die immaterielle In-

¹⁵ Die „Theorie der Formen“ sieht die Formen nicht auf Unternehmen oder Organisationen im Allgemeinen beschränkt. Die Einführung statistischer Klassifikation der amtlichen Statistik ist wesentlich auch ein Resultat der Staatstätigkeit, der die Reichweite der Formen und die Absicherung ihrer „Validität“ absichert (Thévenot 1984; Desrosières/Thévenot 1988) und hat gesellschaftsweite Auswirkungen auf die Wahrnehmung sozialer Gruppen (Thévenot 1984; Boltanski 1990b; Salais et al. 1986).

strumentierung. Thévenot hat dies beispielhaft anhand der tayloristischen Arbeitsorganisation veranschaulicht. Frederick W. Taylors „Prinzipien des wissenschaftlichen Managements“ beinhaltet ein ganzes Repertoire an formgebenden Strategien, die sorgsam im Unternehmen implementiert und aufeinander abgestimmt werden müssen. Dazu zählen die Techniken und Methoden der Erfassung und Zergliederung von Arbeitsabläufen, der Normierung der zugehörigen Zeiteinheiten, die damit mögliche Bewertung von Arbeitsleistung und insbesondere das Spektrum der schriftlichen Fixierungen (wie Anweisungen), der zugehörigen sprachlichen Formen (wie Definitionen) und grafischen Darstellung der Arbeitsabläufe, Einheiten und Leistungsstände. Wissen wird so auf der Ebene des Unternehmens „formatiert“ und zu „In-Formation“, es ist damit nicht im Besitz einzelner Akteure. Zu der Investition in Formen gehören aber auch die Prinzipien der räumlichen Anordnung von Maschinen und Materialien (Vor- und Zwischenprodukte); damit werden die Anordnung der Objekte und die (auch räumliche) Zuordnung der auf diese abgestimmten Handlungsabläufe selbst ein kollektives kognitives Dispositiv der Produktion: sie strukturieren die Wahrnehmung der kollektiven Produktion. Thévenot zeigt, wie die Formierung der Produktion („form-giving activities“, also die Einfassung, Vernetzung und Organisation der Praxisformen in der Produktion anhand von Formen) nicht nur alle Stationen der Produktion übergreift und integriert, sondern wie sie sich in den Anweisungen für die Qualifizierung, Bewertung und Standardisierung der Ausbildung (von Arbeitern im Taylorismus) und der Produkte selber in kohärenter Weise in der Konstruktion von Wertigkeiten niederschlägt. Die interpretative Rationalität der Akteure wird durch die Investition in diese Formen der Produktion auf der Ebene des Unternehmens mit formiert. Von hier aus setzt sich die EC gegenüber dem Konzept der „bounded rationality“ von Herbert Simon ab, denn die Entscheidungsprozesse im Unternehmen werden nicht durch „kognitive Unzulänglichkeiten“ (Simon) von Individuen erklärlich und die Analyse setzt aus Sicht der EC zudem falsch an, wenn individuelles Verhalten und individuelle Interessen zum Ausgangspunkt genommen werden. Vielmehr erfolgt Entscheiden mit Bezug auf Konventionen und den durch diese formierten Arbeitssituationen, in denen eine durch Dispositive „sitierte Kognition“ möglich wird, die sowohl in den Interaktionen der Akteure untereinander als auch in der Interaktion der Akteure mit ihrer materiellen und immateriellen (den Formen) Umwelt entsteht (Laville 2000).¹⁶ Die Kognition erfolgt also nicht im Individuum (wie bei Simon). Die Ebene der Analyse ist damit die Organisation, denn diese wird mit

¹⁶ Das Konzept der situierten Kognition geht auf die kognitive Anthropologie von Hutchins zurück, der in der Vernetzung von Praktiken in Gruppen und mit Objekten die Kognition „ent-individualisiert“ und sie nicht länger als psychologisches Konzept (der individuellen Wahrnehmung) modelliert. Hutchins (1995) hat in einer ethnographischen Analyse der Navigation herausgestellt, wie im Laufe der Zeit Instrumente für das Navigieren entstehen, die als „Materialisierung“ von Konzepten und Praktiken der Navigation aufgefasst werden können und die Kognition damit weiter als eine Form der kollektiven Praxis stabilisieren.

ihren Techniken und Formen insgesamt zur kognitiven Ausrüstung. Formen werden so zu „kollektiven kognitiven Dispositiven“ (Favereau 1989), sie mobilisieren im Unternehmen eine kollektive Wahrnehmung, sie repräsentieren und organisieren ein kollektives Wissen. Erst in dieser Vernetzung tritt das Individuum mit seinen durch die Formen unterstützten Interpretationsformen, Bewertungen und Interessen als Akteur dann praktisch hervor (Ugghetto 2000; Bessy 2002a; Eymard-Duvernay 2004). An dem Beispiel lässt sich auch die Kritik der EC an den Vertragstheorien verdeutlichen. Unternehmen werden in der NIE als Systeme aus Verträgen zwischen den Akteuren (Arbeitgeber und Arbeitnehmer) aufgefasst, wobei hier das Problem der Kontrolle (Prinzipal-agent-Theorie), das Problem der Unvollständigkeit des Vertrages, die Erklärung (der Höhe) des Gehalts und letztlich die Frage der effizienten Gestaltung des Vertrages im Fokus stehen (Williamson 1985; Richter/Furubotn 2003). Die Konventionen, die die Vertragsbeziehung reglementieren, werden aus Sicht der EC aber eben nicht bilateral ausgehandelt und ihre (neoklassische) Effizienz kann nicht durch das Prinzip der Hierarchie (als Gouvernanceform) erklärt bzw. garantiert werden (Salais 1989).¹⁷ Die Konvention (bzw. die Konventionen) sind auf der Ebene des Unternehmens angesiedelt. Damit wird es den Akteuren möglich, *im Unternehmen* die Vervollständigung des Vertrages aber auch die Bestimmung der Qualität der Arbeit und ihre Rechtfertigung und so die Legitimation des Lohns zu bewerkstelligen. Weiter wird hier ein institutionentheoretisches Defizit ausgemacht. Denn die Governancestrukturen können der EC zufolge nicht als Teil des Vertrages gedacht werden (also als Teil des bilateralen und privaten Arrangements unter freien Vertragspartnern). Für die Beziehungen im Unternehmen und die Art der Unternehmensführung sowie das Mitarbeiterverhalten sind vielmehr die Konventionen (Eymard-Duvernay 2004) die strukturierenden Mechanismen und zugleich sind sie dort in das praktische Handeln eingelagert.¹⁸

III.4 Konventionen als Produktionsmodelle

Die Konstellation der Konventionen, die in den Unternehmen erzielten Kompromisse, können dabei verschiedene Forminvestitionen und Schwerpunktsetzungen realisieren, so dass Unternehmen überwiegend durch eine der beteiligten Konventionen geprägt sein können. Eine Konvention kann dann zum „Produktionsmodell“ oder zum „Unterneh-

¹⁷ Robert Salais (1989, 2007) versucht zu zeigen, dass der Arbeitsbeziehung selbst wiederum ein Kompromiss zwischen zwei Konventionen unterliegt – der „Konvention der Arbeit/der Produktivität“ und der „Konvention der Arbeitslosigkeit“ – und dass damit ein konflikthafte und dynamisches Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer im Unternehmen koordiniert wird.

¹⁸ Das tayloristische Produktionsmodell ist nur ein Beispiel. Die EC finden für verschiedene andere Produktionsformen äquivalente Investitionen in Formen. Siehe Eymard-Duvernay (2004) für eine kurze Darstellung der Konventionen im japanischen Unternehmensmodell sowie Boltanski/Chiapello (2003) für die projektförmerige Organisation.

mensmodell“ (Eymard-Duvernay 1989, 2002b, 2004) werden, das nicht nur die Handlungspraxis im Unternehmen mit Kohärenz ausstattet, sondern auch die Qualitätskonvention für die Wahrnehmung des Produktes außerhalb des Unternehmens und die Vernetzung der Handlungen über die Unternehmensgrenze hinaus mit koordiniert (Ughetto 2000). Wie ein Unternehmen sich auf dem Markt verhält und wie die Qualität seiner Produkte im Vergleich zur Qualität anderer Unternehmen wahrgenommen wird, hängt damit von der eigenen Qualitätskonvention sowie dem Verhältnis zu den Qualitätskonventionen anderer Unternehmen im Markt ab (Favereau et al. 2002).¹⁹ Damit lassen Märkte (Branchen) sich daraufhin untersuchen, wie sie sich in Regionen differenzieren, in denen unterschiedliche Qualitätskonventionen jeweils das Produktions- und Koordinationsregime sowohl in den Unternehmen als auch zwischen Unternehmen (Lieferanten, Produzenten und Abnehmern, die im Falle der Konsumgüterproduktion als Endkunden dann Konsumenten sind) ausüben. Ein anschauliches Beispiel ist die Camembert-Produktion in der Normandie (Boisard/Letablier 1987). Hier stehen sich in dieser Branche die traditionell-handwerkliche Herstellungsweise („camembert normand“) und die industrielle Produktion („camembert normé“) gegenüber. Erste wird maßgeblich durch die familienweltliche Konvention organisiert, die zweite durch die industrielle Konvention. Für die traditionell-handwerkliche Herstellung des Camemberts wird in der Region die Rohmilch von Bauern bezogen, mit denen langjährige Lieferbeziehungen bestehen. Die Milch wird möglichst „naturnah“ produziert und nicht pasteurisiert. Die Herstellung erfolgt in kleinen Familienbetrieben. Hergestellt werden kleine Serien mit traditionellen (über die Generationen weitergegebenen) Familienrezepten. Die Erfahrung in diesen Familienbetrieben, die Qualität der Vorprodukte aus der Region und die qualifizierte Handarbeit (und wenig Technikeinsatz) sollen eine besondere Qualität ergeben. Für diese Camemberts werden die geschützten Qualitätsbezeichnungen vergeben, die die regionenspezifische Herstellung zertifizieren (AOC), dennoch sind diese Camemberts jeweils deutlich verschieden. Gekauft werden sie in Fachgeschäften (oder den großen Käseabteilungen der gehobenen Kaufhäuser) von Kunden, die sie als Spezialitäten schätzen und die bereit sind, höhere Preise für diese Qualitätsprodukte zu bezahlen. Der industrielle Camembert wird mit umfassender Nahrungsmitteltechnologie und einem hohen Grad an Automatisierung hergestellt. Die Expertise von Nahrungsmitteltechnologien (wie Lebensmittelchemikern) und Betriebswirten ist hier von zentraler Bedeutung, gleichzeitig sind angelernte Fachkräfte an der standardisierten Produktion beteiligt. Die Milch wird auf dem nationalen Milchmarkt bezogen und pasteurisiert, die Vorprodukte in hohem Maße standardisiert und in großen Mengen produziert.

¹⁹ Siehe hierzu die Diskussion über die Ähnlichkeiten und Differenzen des Ansatzes der EC zum Marktmodells von Harrison C. White und demjenigen der EC die Beiträge Lazega/Favereau (2002) und Favereau et al. (2002).

Dieser standardisierte Camembert unterliegt industriellen Nahrungsmittelstandards und wird überwiegend in Supermärkten vertrieben. Die Standardisierung und der niedrige Preis weisen hierbei die Qualität des „normierten Camemberts“ für die Käufer aus.

Mit der Betrachtungsweise von Konventionen als Produktionsmodellen ist auch eine neue Perspektive auf die Unternehmensführung und das Management verbunden (Ughetto 2000, Eymard-Duvernay 2004). Diese erhalten die Aufgabe, angesichts der Pluralität der Konventionen in Unternehmen das Produktionsmodell zu etablieren und die Konventionen im Unternehmen mit denjenigen der Umwelt zu koordinieren (Levy 2002, Thévenot 2002). Das Beispiel (das auf nur zwei Konventionen beschränkt ist) soll die Koexistenz von Konventionen in einer Branche, in einem „Markt“ veranschaulichen. Keine der Konventionen ist legitimer als die andere, dennoch sind sie aufeinander bezogen (und grenzen sich anhand ihrer „Produktionsideologie“ auch voneinander ab).²⁰ Storper/Salais (1997) haben analysiert, wie ganze Branchen durch je eine Konvention geprägt sein können und wie Märkte durch (auch unterschiedliche) Konventionen untereinander vernetzt sind.

IV. Institutionen

In der Soziologie sind unterschiedliche Konzeptionen von Institution verbreitet und bereits in verschiedener Form bei den Klassikern anzutreffen. Problematisch ist hierbei aber oftmals, dass sie entweder begrifflich wenig präzise sind oder so weit gefasst wurden, dass alles „Soziale“ dem Konzept zugerechnet werden kann, wie dies mit der frühen Durkheimschen Bestimmung (Durkheim 1984:100) von „Institution“ der Fall ist und die Soziologie dann mit der „Wissenschaft von den Institutionen“ gleichgesetzt werden kann. Mit einer zu weit gefassten soziologischen Konzeption von Institution wird riskiert, dass das Konzept nur eine geringe Distinktionsleistung erhält und sich nicht als theoretischer Bezug eignet. Durkheims Konzept ist aber bedeutsam, weil es Institutionen als eine dem Handeln externe Realität auffasst und die Leistung der Institution für die Strukturierung der Kognition hervorhebt – beide Aspekte sind bis heute Gegenstand der institutionentheoretischen Diskussion. Gleichzeitig liegt hiermit eine *holistische* Konzeption von Institutionen vor, die der EC als ungeeignet erscheint, weil die EC das Handeln der Akteure ins Zentrum der Theoriebildung stellt, von hier aus die Konstruktion sozialer Strukturen erklärt und nicht überindividuelle Prinzipien als Grundkonzepte des Sozialen einführen möchte (Bessy/Favereau 2003).

²⁰ Die Hauptbefunde der Untersuchung von Boisard/Letablier sind dargestellt in Eymard-Duvernay (2004:78-80). Es lassen weitere Untersuchungen zum Beispiel zur Differenzierung der Konventionen im Automarkt finden: hier stehen sich die industrielle Konvention in der fordistischen Produktion und die Netzwerkkonvention in der toyotistischen Produktion gegenüber (Eymard-Duvernay 2004). Für eine Analyse der Konventionen im Weinmarkt siehe Diaz-Bone (2005, 2007).

Die EC hat bis heute keine vollständige „Theorie der Institution“ vorgelegt – dies obwohl in den Wirtschaftswissenschaften die Analyse von Institutionen eine lange Tradition hat (und sich in verschiedene Strömungen ausdifferenziert hat, vgl. Nee 2005, Hodgson 2006) und obwohl für die EC die NIE ein kontinuierlicher (kritischer) Bezug geblieben sind. Dennoch kann die EC als ein institutionentheoretischer Ansatz betrachtet werden, dessen Eigenständigkeit damit begründet wird, dass er Konventionen *nicht* als Institutionen auffasst und zudem argumentiert, dass Institutionen als Regeln unvollständig sind und ihre Handhabung durch Konventionen vervollständigt werden muss.

Seit Mitte der 1990er Jahre finden sich in der EC vermehrt Arbeiten, die sich systematischer um eine Positionierung der EC gegenüber anderen Institutionentheorien sowie um eine eigene Fassung des Institutionenkonzeptes bemühen.²¹ Hier ist einmal die NIE (wieder) ein kritischer Bezug, wobei die Arbeiten von Douglass North (gegenüber denjenigen von Williamson) zunehmend Beachtung finden. Zum anderen wird die Institutionentheorie des Sprechakttheoretikers John. R. Searle (1995, 2005) aufgegriffen und konventionentheoretisch diskutiert (Defalvard 2000; Bessy 2002b; Bessy/Favereau 2003; De Munck 1998).

Diese Institutionentheorie der NIE weist selber eine Heterogenität auf. Williamson (1985) etwa fasst Organisationen neben dem Markt und den Vertragsformen als Institutionen auf, die der Reduktion („economizing“) von Transaktionskosten dienen. North (1990) unterscheidet dagegen Organisationen von Institutionen. Denn aus seiner Sicht definieren und verkörpern Institutionen die *Regeln* für die Akteure, sie bestehen genauer aus den formalen Regeln und den informellen Zwängen sowie den Möglichkeiten ihrer Durchsetzung.

„Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic“ (North 1990:3).

Zu den Akteuren zählt North aber auch die Organisationen und in der wechselseitigen Einflussnahme von Institutionen und Organisationen sieht North die Dynamik kapitalistischer Gesellschaften begründet (1990:5).²² Die NIE sieht wie die Durkheim-Tradition

²¹ Siehe insbesondere die Beiträge in Salais et al. (Hrsg.)(1998) sowie in Favereau/Lazega (Hrsg.)(2002). Außerdem die Aufsätze von Defalvard (2000), Eymard-Duvernay (2002a), Bessy (2002a, 2002b) und Bessy/Favereau (2003). Frühe Thematisierungen der „Institution“ sind die Ausnahme wie der Text von Thévenot (1989). Auch in der Arbeit von Boltanski/Chiapello (2003) nehmen die Institutionen eine bedeutendere Theorieposition ein im Zusammenhang mit der Analyse der Verschiebung (dem Ausweichen) von Rechtfertigungen durch Institutionen und den Folgen für die Prüfung von Wertigkeiten.

²² „The first step was to separate institutions from organizations. The former are the rules of the game, but the latter are the players. [...] The organisations themselves have come into existence because of the opportunities resulting from the incentives of the institutional framework.“ (North 1997:9) Siehe für die Diskussion der Arbeiten von North die Beiträge in Drobak/Nye (Hrsg.)(1997).

Institutionen als externe „constraints“ für das Handeln an. Auch wenn die EC keine Theorie der Institutionen vorgelegt hat, bezieht sie institutionentheoretische Argumente und die Konzepte von Institution auf ihr multiples Konzept der Konventionen und man kann nun versuchen, die wichtigsten institutionentheoretischen Positionen der EC anhand der wichtigsten Argumente bzw. Problematisierungen zu bündeln.

IV. 1 Konventionen fundieren Institutionen

Fasst man wie die EC Institutionen als soziale Regeln für das Handeln bzw. als strukturierende Kontexte für das Handeln auf, steht aus dieser Sicht zuerst der Regelbegriff und nicht der Institutionenbegriff zur Klärung an. Wenn Institutionen Regeln sind, die als Kontext das Handeln reglementieren, dann müssen ihnen Konventionen vorausgehen und unterliegen (Thévenot 1989:170; Bessy 2002a:81; Eymard-Duvernay 2004:74). Denn Regeln gelten der EC als mehr oder weniger unvollständig, so dass sie interpretiert werden müssen, sollen sie für das Handeln (und insbesondere für die Koordination) wirksam werden (Favereau 1989; Batifoulier/Thévenon 2001; Bessy/Favereau 2003). Akteure müssen sich, damit sie sich koordinieren können, über die „Art“ der Situation, die „Natur“ der einbezogenen Objekte und die „Natur“ des Kontextes und dann die Anwendung der darauf zu beziehenden Regel verständigen. Eben diese umfassende Verständigungsleistung wird erst durch eine Konvention möglich. Konventionen dienen damit als Grundlage für die Interpretation und Aktivierung von Regeln und allgemeiner: von Institutionen. Die Frage, was ihrerseits eine Institution als Regel konstituiert, kann nur durch Bezug auf Konventionen „gelöst“ werden, will man den (im Prinzip unendlichen) Regress auf Metaregeln vermeiden. Das heißt insgesamt auch, dass Institutionen nicht mit Konventionen gleichgesetzt werden können. Konventionen haben einen multiplen Charakter, sie sind *mehr* als nur Institutionen oder Regeln (s.o. Abschnitt I).²³ Sie beinhalten als Rechtfertigungsform ein allgemeineres, moralisch-ethisches Prinzip und ermöglichen Akteuren nicht nur die Vervollständigung des Sinns von Regeln in Situationen, sondern auch deren Reflexion, deren Problematisierung (als Kritik) und deren Veränderung. Hierin ist eine der wesentlichen Differenzen zwischen der EC und der NIE zu sehen.

²³ Vgl. Eymard-Duvernay et al. (2006:39) sowie Lazega/Favereau (2002:23).

IV.2 Institutionen als Ressourcen und Dispositive für das Handeln

Es finden sich aber auch Gemeinsamkeiten. Institutionen werden in der EC wie in den NIE gleichermaßen als Ressourcen und Dispositive für die Koordination von Handlungen unter der Bedingung von Unsicherheit betrachtet (North 1990; Bessy 2002a; Eymard-Duvernay et al. 2006). Eine weitere Gemeinsamkeit zwischen diesen beiden Ansätzen liegt in der Anerkennung der Institutionen (Regeln) als Dispositive für die kollektive Kognition. Christian Bessy bezieht sich auf Favereaus (1989) Formulierung der „kollektiven kognitiven Dispositive“ (vgl. Abschnitt III.3), um den Beitrag von Formen zu einer Form der Kognitionen aufzuzeigen, die nicht in der individuellen Kognition besteht, sondern die in der Organisation des Wissens besteht, die durch die vernetzenden Praxisformen zwischen vielen Akteuren sowohl untereinander als auch mit ihrer „soziomateriellen“ Umgebung (den Techniken, Medien und Objekten) zustande kommt (Bessy 2002a:87).²⁴ Dieses so vernetzte und in Form gebrachte Wissen und die so organisierte Kognition sind nicht länger auf einzelne Individuen zurechenbar. Bessy erweitert das Institutionenkonzept um diese soziomaterielle Umgebung, insofern sie als koordinierendes Medium für Interaktionen fungieren kann. Auch mit den späten Arbeiten von North wird diese Organisationsleistung für die „distributed cognition“ in die Theorie der Institutionen der NIE einbezogen. Auch hier besteht der institutionelle Kontext unter anderem aus der soziomateriellen Umgebung für das organisationale Denken und organisationale Lernen (North 2005:35f).²⁵

Konventionen können sich zu Institutionen als Dispositive für das kollektive Handeln und die kollektive Koordination „verfestigen“. Salais sieht ein Moment der Entstehung von Institutionen darin, dass sie „intentionale Objekte sind, die geschaffen wurden, um eine normative Intention ins Werk zu setzen“ (Salais 2007:105). Für Salais gehen Konventionen (oder auch Kompromisse zwischen mehreren Konventionen) als „normative Systeme“ in die Konstruktion von Institutionen ein. Institutionen sind daher als Dispositive zu denken, die auf Konventionen fundiert sind. Einerseits stabilisieren sich auf diese Weise Konventionen und werden als Institutionen sichtbar. Andererseits werden Konventionen im Handeln der Akteure nun ihrerseits auf Institutionen beziehbar. Die Beziehung zwischen Konventionen und Institutionen wird auf diese Weise rekursiv.²⁶ Salais (2007) sieht im „Staatsdenken“ und „Staatshandeln“ die „treibende Kraft“ für die Konstruktion und Stabilisierung von Institutionen. Der Staat ist für Salais nicht die umfassendste Institution,

²⁴ Siehe für die Diskussion der „dispositifs collectifs cognitifs“ in der EC die Beiträge in Dupuy/Livet (Hrsg.)(1997).

²⁵ Hier ist der von EC und NIE geteilte Einfluss die kognitive Anthropologie von Hutchins (1995).

²⁶ Institutionen erhalten nun für das durch Konventionen koordinierte Handeln ebenso den Charakter von vorangehenden Dispositiven. Rekursiv bedeutet aber nicht zirkulär, da Konventionen Institutionen normativ fundieren und nicht umgekehrt.

sondern selber eine Konvention, die solche Institutionen hervorbringt, die der Erreichung verschiedener Formen des Gemeinwohls dienen können. Gleichzeitig sind diese Institutionen durch den Staat als Konvention letztlich auch abgesichert. Der Staat ist damit in das gemeinwohlorientierte Handeln „eingelagert“ („l'état situé“), d. h. die auf dieser Konvention basierenden Institutionen haben ihre Realität als in der Situation „präsente“ und normativ fundierte Dispositive für das Handeln (Salais 1998, 2007).²⁷

Bessy und Favereau (2003) beziehen das Konzept der Institution auf die Wirtschaft und das Unternehmen. Insbesondere die Institutionen des Geldes, des Rechts und der Sprache sind die wichtigen Ressourcen, die für die Koordination des ökonomischen Handelns notwendig sind. Mit Hilfe dieser drei Institutionen können Unternehmen die Pluralität von Konventionen (mit Hilfe des Rechts), die Vielzahl der Akteure (mit Hilfe der Sprache) und die Vielfalt der Waren (mit Hilfe des Geldes) koordinieren. *Keine ökonomische Institution kommt ohne diese drei Institutionen aus.* Sie sind sowohl Dispositive als auch das „Milieu“ für ökonomische Institutionen.²⁸ Sprache gilt dabei als fundamental für *jedwede* Institution, d. h. keine Institution ist ohne diese Institution möglich, denn über den Status einer Institution muss man sich diskursiv verständigen können, soll ein Sachverhalt als Institution fungieren können (Searle 1995, 2005). Die Sprache ermöglicht aus Sicht der EC auch, dass die kritischen und reflexiven Kompetenzen der Akteure zum Tragen kommen und letztere sich in Organisationen auf eine Konvention beziehen können. So kann diskursiv eine kollektive Repräsentation der Organisation errichtet werden, anhand derer die Akteure die Organisation als eine „funktionierende“ sowie als eine „gemeinsame und gerechtfertigte Welt“ identifizieren, in der sie sich erfolgreich untereinander koordinieren (Bessy/Favereau 2003:129f; Lazega/Favereau 2002:23). Auch Institutionen (als Regeln) unterliegen im Diskurs dem Bezug auf Konventionen, mit deren Hilfe die Interpretation, Anwendung und ggfs. Revision der Institutionen durch die Akteure erfolgt (Bessy/Favereau 2003:132).

²⁷ Salais betont in Abgrenzung zur NIE, dass Institutionen nicht auf einem „ursprünglichen“ Sozialvertrag oder einem kontrollierten Spiel rationaler Akteure beruhen, deren Verhalten durch Institutionen kontrolliert und angereizt werden soll. Er betont vielmehr die Fundierung von Institutionen auf (durch Konventionen eingebrachten) Rechtfertigungsformen, die für Salais einen neuen Zugang zur gerechtigkeits-theoretischen Bewertung von Institutionen eröffnen (Salais 1998). Eymard-Duvernay sieht hier den Zugang für eine „politische Theorie des Unternehmens“ eröffnet (Eymard-Duvernay 2002, 2004).

²⁸ Bessy/Favereau (2003) lagern die Regeln (wie Salais) wieder in das Handeln ein und lehnen die Einführung einer ontologischen Differenz zwischen beiden ab. In ihrer Kritik an der NIE schließen sie wieder an die pragmatischen Grundlagen des frühen Institutionalismus von John Commons an. Hier nehmen sie in diese Kritik an der NIE und der Aufwertung des frühen Institutionalismus eine ähnliche Position ein wie Hodgson (2006).

IV. 3 Endogenisierung der Institution und ihr methodologischer Status

Eine in der EC bis heute virulente Problematisierung betrifft den ontologischen Status der Regeln, den eine Institution als Kontext (constraint) für das Handeln innehat. Ist diese Regel dem Handeln äußerlich (exogen) oder ist sie in das Handeln eingelagert (endogen)? Viele Vertreter der EC beabsichtigen, die Regel (und damit die Institution) sowie ihre Interpretation mit Hilfe einer Konvention in das Handeln wieder einzulagern (Salais 1998, 2007; Salais et al. (Hrsg.) 1998; Boltanski/Thévenot 2007).

Institutionen können zwar situativ bzw. kurzfristig als exogen erscheinen (für Akteure insbesondere in kritischen Situationen mit Rechtfertigungszwang, für Organisationen ist situativ das institutionelle Milieu exogen), langfristig werden sie aber für ein Kollektiv von Akteuren bzw. für eine Organisation als endogener Sachverhalt betrachtet. Denn ihre Realität besteht nicht aus dem Vollzug (einem „Ausführen“) einer Regel, sondern in deren reflexiv-kritischen Handhabung.

Bereits mit dem Konzept der Konvention als nicht-individuellem Rahmen für Evaluation und Koordination hat die EC den einfachen methodologischen Individualismus überschritten, denn in der Erklärung des institutionenbezogenen Handelns wird die Konvention als erklärende Größe herangezogen (Defalvard 1992, 2000; Bessy 2002b). Konventionen erhalten dann eine den einzelnen Akteuren gegenüber eigene Realität als Strukturprinzip für das Handeln. Die EC steht damit jenseits der Opposition von methodologischem Individualismus und methodologischem Holismus. Sie distanziert sich gegenüber beiden Positionen und beansprucht gleichzeitig, diese Opposition zu überwinden (Defalvard 1992; Eymard-Duvernay et al. 2006; Boltanski/Thévenot 2007:45f). Diese Situation lässt sich nur zum Teil auf die differierenden methodologischen Orientierungen der verschiedenen Vertreter der EC zurückführen.²⁹

Auch für den Sprechakttheoretiker John Searle (1995, 2005) basiert eine Institution auf einer Übereinkunft, die man als „Konvention“ auffassen kann. Die Searle'sche Theorie ist daher durch Vertreter der EC aufgegriffen und diskutiert worden (De Munck 1998, Defalvard 2000, Bessy 2002b). Eine Institution liegt für Searle demnach vor, wenn für ein Kollektiv die Regel gilt: „ein Sachverhalt X hat die Funktion Y im Kontext C“. Institutionen sind für Searle objektiv, ihre Realität ist diejenige einer kollektiven Intentionalität („Intention“ bedeutet bei Searle nicht „Absicht“, sondern „Gerichtetheit“). Diese kollektive „Gerichtetheit“ ist unabhängig vom je einzelnen Bewusstsein oder mentalen Zustand von Individuen. Sie organisiert als kollektiver Handlungsplan nicht nur die kollektive Orientierung im Handeln, sie *ist* die kollektive Orientierung, die im Bewusstsein einzelner Akteure

²⁹ Tatsächlich ist aber die methodologische Position der EC nicht ganz geklärt und Gegenstand methodologischer Diskussionen (Defalvard 1992; Bessy 2002).

vorkommt, von ihnen im kooperativen Verhalten realisiert werden muss, aber dennoch von Akteuren unabhängig und nicht rückführbar auf die Intentionen je einzelner Akteure ist. Viele Elemente des Institutionenkonzepts bei Searle werden von den Vertretern der EC zunächst mit demjenigen der EC als vergleichbar beurteilt (De Munck 1998, Defalvard 2000). Die Kritik der EC zielt auf das aus ihrer Sicht reduzierte Verständnis von Konvention bei Searle (Bessy 2002b). Die Kritik zielt weiter darauf ab, dass die Institution als Regeln dann von den Akteuren einfach nur „ausgeführt“ wird. Bessy (2002b) und De Munck (1998) halten nun kritisch eine praxeologische Position der EC dagegen. Akteure ziehen Konventionen auch heran, um Regeln zu interpretieren und ihren Sinn performativ in Situationen zu vervollständigen. Die Anwendung der Regel ist daher kein einfacher Kausalmechanismus. Weiter sei der „Mentalismus“ (de Munck), der der Institutionentheorie bei Searle unterläge, problematisch. Denn Institutionen könnten existieren auch wenn kein kollektiver Handlungsplan und keine kollektive Intentionalität vorlägen. De Munck argumentiert, dass es gerade Institutionen sein können, die eine kollektive Intentionalität erst ermöglichen. Die Vertreter der EC sehen auch weitere Desiderata der Searle'schen Theorie, wie das Fehlen einer Erklärung für die Entstehung von Institutionen. Aber gerade die Arbeit an der Einbeziehung der Institution als Konzept in der EC und die kritische Rezeption der Theorie von Searle (wie vorher der NIE) legen auch die Differenzierung verschiedener Positionen in der EC und fehlende Klärungen in der EC offen (Defalvard 1992, 2000; Bessy 2002b).

In einiger Hinsicht steht die Analyse von Institutionen durch die EC derjenigen von Berger/Luckmann (1991) nahe, denn auch diese beiden betrachten Institutionen als soziale Formen, die das Handeln strukturieren und dem Handeln (zusammen mit den Strategien der Legitimierung) einen kollektiven Sinn verleihen. Weiter betonen Berger/Luckmann (hier an Gehlen anschließend) die Bedeutung von Routinisierungen und Habitualisierungen von Handlungsabläufen für die Institutionenbildung. Damit erfolgt wie in der EC die Einlagerung sozialer Formen in das Handeln. Auch der stabilisierende Objektbezug des Handelns wird in die soziologische Institutionenanalyse einbezogen.³⁰ Im Unterschied zur Theorie von Berger/Luckmann, differenziert die EC zwischen Institution und Konvention. (Der Begriff der Konvention spielt bei Berger/Luckmann keine Rolle.) Der analytische Gewinn ist, dass hier die Theorie der Regel – so sie auf das Institutionenkonzept bezogen wird – praxeologisch kritisiert werden kann, so dass die EC eine starke Kritik an den wirtschaftswissenschaftlichen Institutionenkonzepten formulieren kann.

³⁰ Hier wirkt sich der Einfluss von Gehlen und Plessner auf die Theorie von Berger und Luckmann aus; diesen Hinweis verdanke ich Alois Hahn.

Der für die Wirtschaftssoziologie relevante und über Berger/Luckmann hinausgehende Beitrag der EC ist weiter, dass hier nun Konventionen (mitsamt ihrer Kompromiss- und Konfliktformen) auf ihre konkrete Ausprägung als Sinnwelt auch *vergleichend, historisch und empirisch* in wirtschaftssoziologischen Studien untersucht werden. Die EC beschreibt die Konventionen detailliert als fundierende Prinzipien für soziale Handlungswelten und bietet mit ihrem Konzept der Konvention eine neue Fundierung für eine Theorie der Institution, die nicht mit bei einem anthropologischen Defizit („Weltoffenheit“) ansetzt, sondern bei den pragmatischen Kapazitäten der Akteure.

V. Resümee

Die Theorie der Rechtfertigungsordnung von Boltanski und Thévenot ist in Frankreich als eine Grundlage für eine neue Sozialwissenschaft von einigen geradezu euphorisch begrüßt worden.³¹ Auf diese Grundlage hat sich die EC früh als ein soziologische und wirtschaftswissenschaftliche Forschung integrierender Ansatz bezogen. Der hier vorgelegten Darstellung geht es nicht einfach darum „empirische Befunde“ vorzustellen (denn viele der Befunde mögen sich – wenn wohl auch eher verstreut – auch in anderen sozialwissenschaftlichen Forschungen so oder ähnlich ergeben haben). Die EC ist ein Ansatz, der Forschungsfragen aus verschiedenen Bindestrichsoziologien (wie Wirtschaftssoziologie, Arbeits- und Organisationssoziologie) auf der Grundlage einer allgemeine Handlungs- und Institutionentheorie integriert. Die EC bietet konzeptionelle Lösungen für zentrale soziologische Fragestellungen an, darunter für solche, wie Koordination, Wertigkeiten und Handlungskompetenzen unter wechselseitigem Bezug aufeinander soziologisch zu fassen sind. Weiter integriert die EC mittlerweile verschiedene soziale Strukturebenen (die Mikro-, Meso- und Makroebene) und sie unterlegt eine praxeologische Perspektive auf die Entstehung von Konventionen, Organisationen und Institutionen. Die Akteure reflektieren die Kontingenz und Pluralität sowie die in beiden angelegte Dynamik von Konventionen und Institutionen. Dieser Ansatz ist eingebettet in die epistemologischen und methodologischen Grundlagen der pragmatischen Soziologie, derer er sich bedient und die er zusammen mit anderen Theorieströmungen in Frankreich (wie der Actor-network-theory, den französischen Formen der Ethnomethodologie und der Kognitionswissenschaft) hervorgebracht hat.

Solange das Konzept der Konvention in verschiedenen Forschungen eingebracht wurde und der Ansatz der EC sich nach und nach etabliert hat, hat die NIE als kritischer Bezug gedient (insbesondere Williamson 1985). Dann haben aber die Aufnahme historischer und

³¹ Corcuff (2007). Siehe für die Diskussion weiter Dosse (1999).

kulturalistischer Perspektiven in der NIE (insbesondere North 1990, 1997, 2005) zu parallelen Entwicklungen zwischen diesen beiden Ansätzen geführt (Bessy 2002a). Die Kritik der EC an dem methodologischen Individualismus und dem Rationalitätskonzept (auch dem der „bounded rationality“) der NIE bleibt aber aktuell (Bessy/Favereau 2003).

Die Breite der Forschungsthemen der EC war anfangs noch eingeschränkt. Die Schwerpunkte lagen vor allem in der Analyse der Praxis der amtlichen Statistik und des Arbeitsmarktes (Entstehung amtlicher Klassifikationen und Berufsgruppen, Analyse der Vertragsverhältnisse) und der Analyse von Privatunternehmen (mit ihrer Arbeitsorganisation und Produktionsform). In den letzten Jahren werden auch andere Branchen (wie der Finanzsektor), Organisationsformen (wie öffentlich-rechtliche Organisationen, Vereine) zum Gegenstand gemacht (Eymard-Duvernay (Hrsg.) 2006a, 2006b). Wenn in der Rezeption der EC die Organisation oder die Konvention als Institutionen dargestellt werden, so ist dies insbesondere auf den lange wenig geklärten konzeptionellen Status der Institution in der EC zurückzuführen. Mittlerweile ist das anfänglich geradezu vernachlässigte Konzept der Institution in verschiedener Weise ins Zentrum der EC gerückt und die konzeptionellen Unterschiede zwischen Konvention, Institution und Organisation sind in verschiedenen Arbeiten herausgestellt worden. Angestoßen wurde dieser „institutional turn“ der EC einmal durch die institutionentheoretischen Arbeiten von Robert Salais zum Staat als Konvention. Zum anderen wurde die Beschäftigung mit dem Konzept Institution intensiviert aufgrund der Kritik an der NIE und in den letzten Jahren vor allem durch die Diskussion um den Status von Regeln in der Institutionentheorie von Searle durch Hervé Defalvard (2000), Christian Bessy (2002b, 2003) und Jean de Munck (1998) sowie durch die Untersuchung der Frage nach dem Verhältnis von methodologischem Individualismus und Holismus in der EC. Mit den beiden anderen Konzepten der Konvention und Organisation gehört die Differenzierung zwischen Konvention und Institution (Regel) heute zum Theoriekern der „Économie des conventions“ (Bessy/Favereau 2003).

VI. Literatur

- Batifoulier, Philippe (Hrsg.)(2001): *Théorie des conventions*. Paris: Economica.
- Batifoulier, Philippe/de Larquier, Guillemette (2001): De la convention et ses usages. In: Philippe Batifoulier (Hrsg.): *Théorie des conventions*. Paris: Economica, S. 9-31.
- Batifoulier, Philippe/Thévenon, Olivier (2001): Interprétation et fondement conventionnel des règles. In: Philippe Batifoulier (Hrsg.): *Théorie des conventions*. Paris: Economica, S. 219-252.
- Berger, Peter/Luckmann, Thomas (1991 [1966]): *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit*. Frankfurt: Fischer.
- Bernoux, Philippe (1995): Das Unternehmen – ein neues soziologisches Forschungsobjekt in Frankreich? WZB Discussion paper FS I 96-105. Berlin: WZB.
- Bessy, Christian (2002a): Institutional embeddedness of economic exchange: Convergence between new institutional economics and the economics of conventions. In: Olivier Favereau/Emmanuel Lazega (Hrsg.): *Conventions and structures in economic organization*. Cheltenham: Edward Elgar, S. 79-92.
- Bessy, Christian (2002b): Représentation, convention et institution. Des repères pour l'Économie des conventions. Document de travail No. 20. Paris: CNRS/CEE.
- Bessy, Christian (2003): *Conventions et institutions du travail*. Rapport de recherche No.10, Paris: CEE.
- Bessy, Christian/Eymard-Duvernay, François/de Larquier, Guillemette/Marchal, Emmanuelle (Hrsg.)(2001): *Des marchés du travail équitables? Approche comparatives France/Royaume-Uni*. Brüssel: Peter Lang.
- Bessy, Christian/Favereau, Olivier (2003): Institutions et économie des conventions. In: *Cahiers d'économie politique*, No. 44, S. 119-164.
- Biggart, Nicole Woolsey/Beamish, Thomas D. (2003): The economic sociology of conventions: Habit, custom, practice, and routine in market order. In: *Annual Review of Sociology*, Vol. 29, S. 443-464.
- Boisard, Pierre/Letablier, Marie-Thérèse (1987): Le camembert: normand ou normé. Deux modèles de production de l'industrie fromagère. In: Eymard-Duvernay, François (Hrsg.): *Entreprises et produits*. Cahiers du centre de l'étude de l'emploi. Nr. 30, S. 1-30.
- Boltanski, Luc (1990a): *L'amour et la justice comme compétence*. Paris: Métailié.
- Boltanski, Luc (1990b): *Die Führungskräfte. Entstehung einer sozialen Gruppe*. Frankfurt: Campus.
- Boltanski, Luc/Chiapello, Ève (2003): *Der neue Geist des Kapitalismus*. Konstanz: UVK.
- Boltanski, Luc/Thévenot, Laurent (1983): Finding one's way in social space: A study based on games. In: *Social Science Information*, Vol. 22(4/5), 631-680.

- Boltanski, Luc/Thévenot, Laurent (1999): The sociology of critical capacity. In: *European Journal of Social Theory*, Vol. 2(3), S. 359-377.
- Boltanski, Luc/Thévenot, Laurent (2007 [1991]): Über die Rechtfertigung. Eine Soziologie der kritischen Urteilskraft. Hamburg: Hamburger Edition.
- Boyer, Robert (2006): L'économie des conventions 15 ans après. In: François Eymard-Duvernay (Hrsg.): *L'économie des conventions. Méthodes et résultats*. Band 1: Débats. Paris: La Découverte, S. 45-66.
- Conein, Bernard/Thévenot, Laurent (Hrsg.)(1997): *Cognition et information en société*. (Raisons Pratiques 8). Paris: EHESS.
- Corcuff, Philippe (2007 [1995]): *Les nouvelles sociologies. Entre le collectif et l'individuel*. 2. Auflage. Paris: Armand Colin.
- De Munck, Jean (1998): L'institution selon John Searle. In: Robert Salais/Élisabeth Chatel/Dorothee Rivaud-Danset (Hrsg.): *Institution et conventions. La réflexivité de l'action économique* (Raisons Pratiques 9). Paris: EHESS, S. 173-198.
- Defalvard, Hervé (1992): Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions. In: *Revue économique*, Vol. 43(1), S. 127-143.
- Defalvard, Hervé (2000): *L'économie des conventions à l'école des institutions*. Document de travail No. 2. Paris: CEE.
- Desrosières, Alain/Thévenot, Laurent (1988): *Les catégories socioprofessionnelles*. Paris: La Découverte.
- Diaz-Bone, Rainer (2005): Strukturen der Weinwelt und der Weinerfahrung. In: *Sociologia Internationalis*, 43(1/2), S. 25-57.
- Diaz-Bone, Rainer (2006): Wirtschaftssoziologische Perspektiven nach Bourdieu in Frankreich. In: Michael Florian/Frank Hillebrandt (Hrsg.): *Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft*. Wiesbaden: VS-Verlag, S. 43-71.
- Dosse, François (1999): *The empire of meaning. The humanization of the social sciences*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Douglas, Mary (1991): *Wie Institutionen denken*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Drobak, John N./Nye, John (Hrsg.)(1997): *The frontiers of new institutional economics*. San Diego: Academic Press
- Dupuy, Jean-Pierre/Livet, Pierre (Hrsg.)(1997): *Les limites de la rationalité*. Band 1: Rationalité, éthique et cognition. Paris: La Découverte.
- Durkheim, Emile (1984 [1895]): *Die Regeln der soziologischen Methode*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Eymard-Duvernay, François (1989): Conventions de qualité et formes de coordination. In: *Revue économique* 40(2), S. 329-359.
- Eymard-Duvernay, François (2002a): Pour une programme d'économie institutionnaliste. In: *Revue économique* 52(2), S. 325-336.

- Eymard-Duvernay, François (2002b): Conventionalist approaches to enterprise. In: Olivier Favereau/Emmanuel Lazega (Hrsg.): Conventions and structures in economic organization. Cheltenham: Edward Elgar, S. 60-78.
- Eymard-Duvernay, François (2004): Économie politique de l'entreprise. Paris: La Découverte.
- Eymard-Duvernay, François (Hrsg.)(2006a): L'économie des conventions. Méthodes et résultats. Band 1: Débats. Paris: La Découverte.
- Eymard-Duvernay, François (Hrsg.)(2006b): L'économie des conventions. Méthodes et résultats. Band 2: Développements. Paris: La Découverte.
- Eymard-Duvernay, François/Favereau, Olivier/Orléan, André/Salais, Robert/Thévenot, Laurent (2006): Valeurs, coordination et rationalité: Trois thèmes mis en relation par l'économie des conventions. In: François Eymard-Duvernay (Hrsg.): L'économie des conventions. Méthodes et résultats. Band 1: Débats. Paris: La Découverte, S. 23-44.
- Favereau, Olivier (1989): Marchés internes, marchés externes. In: Revue économique, Vol. 40(2), S. 273-328.
- Favereau, Olivier/Biencourt, Olivier/Eymard-Duvernay, François (2002): Where do markets come from? From (quality) conventions! In: Olivier Favereau/Emmanuel Lazega (Hrsg.): Conventions and structures in economic organization. Cheltenham: Edward Elgar, S. 213-252.
- Favereau, Olivier/Lazega, Emmanuel (Hrsg.)(2002): Conventions and structures in economic organization. Cheltenham: Edward Elgar.
- Hodgson, Geoffrey M. (2006): What are institutions? In: Journal of Economic Issues, Vol. 40(1), S. 1-25.
- Hutchins, Edwin (1995): Cognition in the wild. Cambridge: MIT Press.
- Jadg, Søren (2007): Economics of convention and new economic sociology: Mutual inspiration and dialogue. In: Current Sociology, Vol. 55(1), S. 75-91.
- Jadg, Søren (2003): The notion of convention in French economics of convention. Paper for the colloque: Conventions et institutions: Approfondissements théoriques et contributions au débats politiques. Paris.
- Lamont, Michelle/Thévenot, Laurent (Hrsg.)(2000): Rethinking Comparative Cultural Sociology. Repertoires of evaluation in France and the United States, Cambridge: Cambridge University Press.
- Latour, Bruno (2005): Reassembling the social. An introduction to actor-network-theory. Oxford: Oxford University Press.
- Laville, Frédéric (2000): La cognition située. In: Revue économique, Vol. 51(6), S. 1301-1331.

- Lazega, Emmanuel/Favereau, Olivier (2002): Introduction. In: Olivier Favereau/Emmanuel Lazega (Hrsg.): Conventions and structures in economic organization. Cheltenham: Edward Elgar, S. 1-28.
- Levy, Thierry (2002): The theory of conventions and a new theory of the firm. In: Edward Fullbrook (Hrsg.): Intersubjectivity in economics. London: Routledge, S. 254-272.
- Lewis, David (1969): Convention: A philosophical study. Cambridge: Harvard University Press.
- Nee, Victor (2005): The new institutionalisms in economics and sociology. In: Neil Smelser/Richard Swedberg (Hrsg.): Handbook of economic sociology, 2. Aufl. New York: Russel Sage Foundation, S. 49-74.
- North, Douglas C. (1990): Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C. (1997): Prologue. In: John N. Drobak/John Nye (Hrsg.): The frontiers of new institutional economics. San Diego: Academic Press, S. 3-12.
- North, Douglass C. (2005): Understanding the process of economic change. Princeton: Princeton University Press.
- Orléan, André (Hrsg.)(2004): Analyse économique des conventions. 2. erw. Auflage. Paris: PUF.
- Postel, Nicolas (1998): L'économie des conventions. Une approche instrumentale de la rationalité individuelle? In: Revue économique 49(6), S. 1473-1495.
- Richter, Rudolf/Furubotn, Eirik (2003): Neue Institutionenökonomik. 3. Aufl. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Salais, Robert (1989): L'analyse économique des conventions du travail. In: Revue économique, Vol. 40(2), S. 199-240.
- Salais, Robert (1998): À la recherche du fondement conventionnel des institutions. In: Robert Salais/Élisabeth Chatel/Dorothée Rivaud-Danset (Hrsg.): Institution et conventions. La réflexivité de l'action économique (Raisons Pratiques 9). Paris: EHESS, S. 255-291.
- Salais, Robert (2007): Die „Ökonomie der Konventionen“. Eine Einführung mit Anwendung auf die Arbeitswelt. In: Jens Beckert/Rainer Diaz-Bone/Heiner Ganßmann (Hrsg.): Märkte als soziale Strukturen, Frankfurt: Campus, S. 95-112.
- Salais, Robert/Baverez, Nicolas/Reynaud, Bénédicte (1986): L'invention du chômage. Paris: PUF.
- Salais, Robert/Chatel, Élisabeth/Rivaud-Danset, Dorothée (Hrsg.)(1998): Institution et conventions. La réflexivité de l'action économique (Raisons Pratiques 9). Paris: EHESS.
- Schatzki, Theodore R./Knorr Cetina, Karin/Savigny, Eike von (2001): The practice turn in contemporary theory. London: Routledge.

- Searle, John R. (1995): The construction of social reality. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, John R. (2005): What is an institution? In: Journal of Institutional Economics, Vol. 1(1), S. 1-22.
- Storper, Michael/Salais, Robert (1997): Worlds of production. The action framework of the economy. Cambridge: Harvard University Press.
- Thévenot, Laurent (1984): Rules and implements: Investments in forms. In: Social Science Information, Vol. 23(1), S. 1-45.
- Thévenot, Laurent (1989): Équilibre et rationalité dans un univers complexe. In: Revue économique, Vol. 40(2), S. 147-197.
- Thévenot, Laurent (1995): New trends in French social sciences. In: Culture, Vol. 9(2), S. 1-7.
- Thévenot, Laurent (2001a): Pragmatic regimes governing the engagement with the world. In: Theodore R. Schatzki/Karin Knorr Cetina/Eike von Savigny (2001): The practice turn in contemporary theory. London: Routledge, S. 56-73.
- Thévenot, Laurent (2001b): Organized complexity. Conventions of coordination and the composition of economic arrangements. In: European Journal of Social Theory 4(4), S. 405-425.
- Thévenot, Laurent (2002): Conventions of co-ordination and the framing of uncertainty. In: Edward Fullbrook (Hrsg.): Intersubjectivity in economics. London: Routledge, S. 181-197.
- Thévenot, Laurent (2006a): L'action au pluriel. Paris: La Découverte.
- Thévenot, Laurent (2006b): Artikel „Convention school“. In: Jens Beckert/Milan Zafirovsky (Hrsg.): International encyclopedia of economic sociology. London: Routledge, S. 111-115.
- Ughetto, Pascal (2000): L'entreprise dans l'économie des conventions. In: Revue économique 51(1), S. 51-73.
- White, Harrison C. (2002): Markets from networks. Socioeconomic models of production. Princeton: Princeton University Press.
- Wilkinson, John (1997): A new paradigm for economic analysis? In: Economy and Society, Vol. 26(3), S. 305-339.
- Williamson, Oliver E. (1985): The economic institutions of capitalism. New York: Free Press.
- Williamson, Oliver E. (2000): The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. In: Journal of Economic Literature, Vol. 38(3), S. 595-613.

